

DESARROLLO DESIGUAL Y COMBINADO Y FRACTURA ESTRUCTURAL DIETARIA EN EL SISTEMA AGROALIMENTARIO DEL SIGLO XXI

DOSSIER

ROLANDO GARCÍA BERNADO - rgarciabernado@gmail.com

Universidad de Buenos Aires, Instituto de Estudios sobre América Latina y el Caribe – Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas

Resumen

En este artículo reflexionamos sobre la internacionalización de la industria de los alimentos y de las dietas en el sistema agroalimentario. Para ayudar a esta reflexión nos valemos de la noción de Desarrollo Desigual y Combinado (DDC) y de fractura estructural (FE), que nos permiten poner sobre relieve la yuxtaposición e integración de tendencias contradictorias al interior del propio sistema agroalimentario. Nuestro foco estará puesto en dos ejes ordenadores: la internacionalización creciente de los procesos productivos y expansión de los espacios comerciales en la industria de los alimentos; y la internacionalización de las dietas en tanto mayor disponibilidad y consumo de productos industriales y, a la vez, de productos “premium”. Observamos que las tensiones resultantes de la reciente expansión capitalista han profundizado una fractura estructural dietaria que tiene un polo en una masiva dieta obrera basada de forma creciente en productos industrializados y otro en una dieta “privilegiada”, que tiende a la selectividad de productos frescos, saludables, orgánicos, globalizados y pretendidamente sustentables. Más como sugerencia que como conclusión, proponemos que la misma fractura estructural de las sociedades desarrolladas colabora con la reinstalación de una dinámica que reafirma a las periferias productoras de commodities agrícolas y al centro desarrollado como tales.

Palabras clave: sistema agroalimentario, dietas, industria alimenticia, desarrollo desigual y combinado, fractura estructural

UNEVEN AND COMBINED DEVELOPMENT AND DIETARY STRUCTURAL FRACTURE IN THE AGRI-FOOD SYSTEM OF THE XXI CENTURY

Abstract

In this article we reflect on the internationalization of the food industry and diets in the agri-food system. To help this reflection, we use the notion of Uneven and Combined Development (UDC) and

structural fracture (FE), which allow us to highlight the juxtaposition and integration of contradictory trends within the agri-food system itself. Our focus will be on two organizing axes: the growing internationalization of production processes and expansion of commercial spaces in the food industry; and the internationalization of diets in terms of greater availability and consumption of industrial products and, at the same time, of "premium" products. We observe that the tensions resulting from the recent capitalist expansion have deepened a dietary structural fracture that has one pole in a massive diet worker based increasingly on industrialized products and another on a "privileged" diet, which tends to the selectivity of fresh, healthy, organic, globalized and allegedly sustainable products. More as a suggestion than as a conclusion, we propose that the very structural fracture of developed societies collaborates with the reinstatement of an accumulation dynamic that tends to reaffirm the peripheries that produce agricultural commodities and the developed center as such.

Keywords: agri-food system, diets, food industry, uneven and combined development, structural fracture

1. Introducción

En este artículo reflexionamos sobre la internacionalización de la industria de los alimentos y de las dietas en el sistema agroalimentario. Para ayudar a esta reflexión nos valemos de la noción de Desarrollo Desigual y Combinado (DDC) y de fractura estructural (FE), que nos permiten poner sobre relieve la yuxtaposición e integración de tendencias contradictorias al interior del propio sistema agroalimentario. Nuestro foco estará puesto en dos ejes ordenadores: la internacionalización creciente de los procesos productivos y expansión de los espacios comerciales en la industria de los alimentos; y la internacionalización de las dietas en tanto mayor disponibilidad y consumo de productos industriales y, a la vez, de productos "premium" orientados a poblaciones de mayor poder adquisitivo del mundo desarrollado y semi-desarrollado. Alimentamos el análisis con datos secundarios provenientes de Naciones Unidas-COMTRADE, de la base de datos estadística de la Organización para la Agricultura y la Alimentación llamada FAOSTAT, de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y del Atlas of Economic Complexity e investigaciones académicas sobre problemas empíricos específicos. La orientación del artículo es analítica, reflexiva y ensayística. Observamos que las tensiones resultantes de la reciente expansión capitalista -con

la consolidación de China como la segunda economía del mundo y el principal socio comercial de la mayor parte de los estados nacionales- han profundizado una fractura estructural dietaria que tiene un polo en una masiva dieta obrera basada en productos industrializados de forma creciente y otro en una dieta “privilegiada”, que tiende a la selectividad de productos frescos, saludables, orgánicos, globalizados y pretendidamente sustentables. Más como sugerencia que como conclusión, proponemos que la misma fractura estructural de las sociedades desarrolladas colabora con la reinstalación de una dinámica de acumulación que tiende a reafirmar a las periferias productoras de commodities agrícolas y alimentos y a los polos de centro desarrollados como tales.

El artículo se estructura en cuatro apartados. El primero introduce el enfoque general desde donde planteamos el vínculo entre expansión capitalista, DDC y FE; el segundo profundiza sobre las consecuencias dietarias de la FE y su vínculo con la expansión tanto de la industria de los alimentos procesados como la de la producción de bienes alimentarios selectos; en el tercero exponemos el rol de la inversión extranjera directa (IED) reciente en el reforzamiento del DDC y de las periferias productoras de alimentos; y finalmente presentamos nuestras conclusiones y sugerencias de investigación a futuro.

48

Reestructuración y expansión capitalista global

El capitalismo ingresó desde mediados de los años setenta del siglo pasado en una fase de reestructuración mundial. De modo general, esta fase se caracteriza por un conjunto de transformaciones económicas y políticas que sufrió el denominado fordismo de posguerra (Harvey, 2007) y que condujeron a una profunda redefinición de la dinámica económica global, en la dimensión productiva, comercial y financiera, y de la misma vida interna de estados nacionales y las estructuras internacionales. Si nos atenemos a variables económicas generales, un aspecto destacable de esta nueva era del capitalismo se asocia a la multiplicación del comercio mundial y de los flujos transnacionales de capital. En esos años, el desmantelamiento de las estructuras jurídico políticas que limitaban la puesta en funcionamiento de capitales transnacionales, el flujo de capitales financieros y el

comercio de mercancías en general, condujeron a una reestructuración de las relaciones de producción de características globales. Mientras que los flujos comerciales y financieros vivieron una multiplicación en magnitud indiscutible, es el aspecto productivo, que identificamos como la *internacionalización* de los procesos de elaboración de mercancías de todo tipo, el que marcó una diferencia de fondo con las fases previas, tomando la forma de una reestructuración, fragmentación y descentralización mundial de los procesos productivos (Robinson, 2007).

La deslocalización trasfronteras en búsqueda de mejores condiciones de explotación del trabajo es facilitada por las nuevas tecnologías logísticas, de organización de la producción y comunicacionales (Froebel et al., 1978) y fue acompañada por la liberalización creciente de las barreras jurídicas a la circulación de capital propias del avance de los gobiernos neoliberales en buena parte del planeta (Kotz, 2002). Ambas dimensiones asisten en la constitución de un sistema económico crecientemente globalizado, cuyos flujos son más complejos y multipolares que nunca.

La internacionalización productiva (Palloix, 1975) que se expresa como una creciente subcontratación y deslocalización, principalmente de las manufacturas, es actualmente la forma común adoptada por las grandes multinacionales industriales del planeta. Esta internacionalización es la misma a veces denominada “walmartización” de la industria, por haber sido la cadena de supermercados de origen estadounidense una de las precursoras de este fenómeno económico (Sum, 2009) de aprovechamiento de los bajísimos salarios y condiciones de superexplotación del trabajo ofrecidas por la República Popular de China. El hecho de las mega-fábricas en Asia es tan extendido que tenerlas se ha vuelto una exigencia sobre las empresas que es reforzada por la misma competencia y, aunque el proceso se ha enlentecido recientemente, en esencia las condiciones ofrecidas por China para la industria la sostienen como el país de mayor productividad del planeta y el

principal productor de manufacturas del mundo a pesar incluso de las recientes y tendenciales mejoras salariales¹.

En la fase actual del capitalismo ocurre un cambio fundamental respecto de la dinámica de acumulación en la que se involucran los capitales manufactureros trasnacionales de la etapa previa: mientras que en la posguerra se da una profundización de la dinámica de inserción trasnacional/local para abastecer mercados locales o regionales, la producción de la etapa neoliberal se caracteriza por estar crecientemente orientada a abastecer mercados mundiales desde puntos locales estratégicos, sin importar el tamaño de los mercados internos, puesto que la producción supera ampliamente la demanda efectiva interna de los espacios desde donde se produce. Esto redefine las características de la periferia, dando nacimiento al fenómeno de las periferias industriales exportadoras de alimentos (Rozo y Barkin, 1983) países que producen y exportan bienes industriales bajo comando del capital de países centrales, sin lograr un proceso duradero de desarrollo económico local.

Esta transformación en la dinámica de acumulación de capital a escala mundial es resultado del influjo masivo y sin precedentes de capital trasfronteras, con una marcada dirección centro-periferia, en todo el globo. El fenómeno aparece tanto en su expresión económica como política en el desmantelamiento de las estructuras políticas que dieron forma a los Estados Benefactores Keynesianos en los países centrales, los Estados Populistas en América Latina y los Estados colectivistas autoritarios en Europa oriental y en Asia (Piva, 2021). El Estado nacional de competencia (Altvater y Mahnkopf, 2002; Hirsch, 1996; Piva, 2020 y 2021) emerge así como una configuración política específica de un estado nacional que disputa para sí la territorialización productiva de capital, producto de las transformaciones en lo que Bowles, Gordon y Weiskopf (Bowles et al., 1986) denominaron “estructura social de acumulación” y la creciente dificultad subsiguiente de los estados para sostener su propia y degradada capacidad fiscal y política.

¹ Ver Hou et. al. (2017). También ver <https://hbr.org/2017/05/the-worlds-next-great-manufacturing-center> (accedido el 22 de marzo de 2023) donde se describe el movimiento reciente de manufacturas de China a África.

En el marco de la creciente competencia entre estados por recibir inversiones productivas y financieras para enfrentar sus propias crisis de estructuras sociales de acumulación, se flexibilizó la circulación de capital en su forma industrial, productiva y financiera; mientras que los propios estados reposaron en la capacidad de disciplinar internamente y de forma definitiva a sus clases trabajadoras de una acción más plena de la ley del valor, menos obstaculizada ahora por las diversas legislaciones nacionales incongruentes y proteccionistas (Piva, 2021). Liberadas gran parte de las barreras estatales que tendían a obstaculizar la circulación financiera, mercantil y productiva, se produjo un gran ascenso de las inversiones de capital desde el centro hacia las periferias del mundo (FMI, 2012). La regularidad en los porcentajes mundiales de IED anuales desde 1990 da cuenta de la vigencia de este proceso².

La industria alimentaria global en el siglo XXI

Acompañando este movimiento general de la economía, el sistema agroalimentario mundial tuvo transformaciones fundamentales en las formas de producir, procesar y comercializar alimentos. El proceso de gran incremento de los saldos producidos y exportables de la agricultura puede ser rastreado hasta principios de la década de los sesenta. En la producción primaria se generó una convergencia de dos factores que resultaron fundamentales en la fisonomía actual del sistema agroalimentario: enormes saldos exportables en una economía mundial crecientemente liberalizada. Como resultado de la gran expansión de la agricultura, sostenida por los rendimientos crecientes por hectárea para cultivos industriales, emergió la industria de fertilizantes y agroquímicos (Singh y Merchant, 2017) y la industria del procesamiento de alimentos, una de siglos que incrementó varias veces su magnitud

² Según el Banco Mundial, el mundo alcanzó el 1% sobre el PIB global de inlfujos de IED en 1990 y se ha mantenido por sobre este nivel desde 1994, llegando a picos del 4,6% (2000), 5,3% (2007) y cayendo a penas hasta el 1,1% en el peor año desde entonces, en 2018 (<https://data.worldbank.org/>, consultado el 13 de junio de 2023). Otra base de datos en línea que ofrece información al respecto es la de UNCTAD <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, consultada el 20 de abril de 2023.

global y su relevancia en todos los países del mundo (Wilkinson, 2004) y redefinió los consumos dietarios (Nestlé, 2013).

Las actividades asociadas a la elaboración, tratamiento y comercialización de mercancías de origen agrícola, entre otros grandes fenómenos de la economía agraria reciente, expresan pues el gran impacto que las transformaciones económicas y políticas globales del neoliberalismo tuvieron en la dinámica del sistema agroalimentario mundial. Es la misma política de China la que da una apoyatura fundamental a la relocalización productiva y al aumento global del comercio mundial, con bienes abaratados por una productividad industrial hasta el momento desconocida y redes de comercio internacional crecientemente extensas y eficientes.

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (en adelante, FAO), durante las últimas décadas el comercio mundial de granos ha conquistado plusmarcas cada año, mientras que la industria de alimentos procesados tuvo un máximo de capitalización de mercado en el año 2021. El sector es holgadamente el origen principal de alimentos consumidos por las poblaciones de todos los países del mundo desarrollado, aunque su incidencia es muy variada dependiendo de la cultura y el nivel socioeconómico de las poblaciones. Según un informe de la Organización Panamericana de la Salud (OPS), dependiente de Naciones Unidas, en 2015 la venta per cápita de productos alimenticios y bebidas de origen industrial alcanzaban los 370 kilogramos anuales per cápita en Estados Unidos, 229 en Canadá y, por ejemplo, 200 en Chile (primer país de América Latina), 180 en Argentina, solo 112 en Brasil, 60 en Argelia, 50 en la misma China y 32 en Egipto y apenas el 6,7 en India. Estos datos no solo expresan la permeabilidad de la industria de los alimentos procesados en los países occidentales de centro, sino el enorme mercado aun por conquistar para el conjunto de empresas que poseen las principales marcas de alimentos procesados del planeta.

El crecimiento absoluto de la industria de los alimentos procesados significa que paulatinamente el mundo entero camina a ser alimentado desde nodos industriales que exportan productos envasados a todo el planeta, y es sugerente respecto de la

capacidad de la industria para consolidar sus propios mecanismos de *outsourcing* y deslocalización. Al igual que en otras ramas de la economía, estos fenómenos vuelven a China cada vez más relevante como país productor de alimentos. Se combinan para esto dos factores: por un lado, la creciente deslocalización a China de todas las industrias que, si bien ha perdido vehemencia en los últimos años, continúa siendo el fenómeno más relevante de la economía mundial y motoriza la construcción de los conocidos nodos industriales o ciudades construidas con el fin de albergar fábricas deslocalizadas desde todo el mundo. Otro factor es el aumento constante de las importaciones industriales en Estados Unidos y, en general, en todo el mundo occidental. Ya hemos mencionado la walmarketización de las estrategias corporativas en dicho país (Sum, 2009). A manera ilustrativa, solo en 2017 Wal-Mart importó el 80% de los productos manufacturados y comercializados en Estados Unidos por la cadena desde China. De acuerdo a un reporte de 2014, la elaboración de estas manufacturas implicó la pérdida de alrededor de 400,000 puestos de trabajo entre 2001 y 2013 en el país importador³. De acuerdo a los datos recogidos por TradeMap, China es el principal socio comercial de 120 economías del mundo, por lo que podemos asumir con relativa seguridad que el fenómeno es de escala global (TradeMap.org consultado el 5 de febrero de 2023).

La industrialización creciente de las dietas es un fenómeno tan propio del modo de producción capitalista que su mecanismo de fondo fue descrito por Marx en 1864 (Marx, 2011) cuando expuso la extracción de plusvalía relativa como la forma de explotación del trabajo inmanentemente capitalista. Si abaratamiento de los medios de vida de la clase obrera es la forma más propia del capitalismo para profundizar la extracción de plusvalía y los salarios de los trabajadores pobres del mundo se ocupan principalmente en procurar alimento, entonces el abaratamiento de los alimentos es fundamental para el incremento de la explotación del trabajo. Esto hace emerger una tendencia dual y contradictoria: en la actualidad, el incremento constante en la relevancia de los alimentos industrializados coexiste -desde circa

³ Ver <https://www.reuters.com/article/wal-mart-trade-idINKBN0TS2HN20151209> consultado el 5 de febrero de 2023.

2010- con la tendencia a la emergencia de diversas dietas alternativas y la mayor preferencia entre consumidores por productos frescos y saludables (Santeramo et al., 2018) más fuerte en los países desarrollados y en las ciudades ricas de la periferia que en ningún otro lugar. Incluso quienes afirman que el mundo desarrollado virará hacia dietas menos basadas en carnes y más en productos verdes y frescos (FAO, 2021; Santeramo et al., 2018) aceptan a su vez que este fenómeno no reducirá la relevancia absoluta de los alimentos procesados (FAO, 2021). La razón de esto es que el crecimiento de la industria de alimentos procesados se sostiene sobre otra población, constituida principalmente por los trabajadores y trabajadoras del mundo subdesarrollado. Por lo tanto, la eventual pérdida de mercados entre sectores privilegiados del mundo desarrollado y subdesarrollado será más que compensada por el aumento absoluto de los trabajadores alcanzados por productos industriales. Por mero aumento de las capacidades productivas de la industria (y consecuente abaratamiento de los bienes de uso), el consumo de alimentos industriales crecerá conforme aumenten las capacidades de producirlo y se acorten las distancias técnicas entre lugar de producción y consumo.

54

La creciente evidencia de que las dietas de productos industriales acarrear multiplicidad de problemas de salud, como cardiopatías y diabetes -principales causas de muerte en el mundo desarrollado- ha impulsado la adopción de dietas con mayor contenido de frutas y verduras frescas (FFV) en Europa y Estados Unidos y en buena parte del mundo semi-desarrollado (Diet collaborators, 2019; Hawkes y Murphy, 2009; Nishida et al., 2004). En la actualidad, el foco de crecimiento de la industria de los alimentos procesados está puesto en países semi-desarrollados y subdesarrollados de América Latina y África (OPS, 2015) donde la industria evidencia fuertes tasas de crecimiento interanual. El sector está constituido por un conjunto reducido de compañías de escala mundial (OPS, 2015) con excepciones locales, en general de empresas relevantes para las industrias locales que lograron mantener su porción del mercado desde donde nacieron.

En el plano económico, hacia dentro de la industria de alimentos se evidencia de forma creciente la misma dinámica de deslocalización productiva que caracterizó a la fase neoliberal, con crecientes nodos industriales que producen localmente y

exportan hacia las regiones. Un estudio econométrico al respecto demuestra que los nodos exportadores en alimentos se han consolidado durante los últimos treinta años, es decir, que ha habido especialización productiva de un reducido grupo de naciones que se encargan crecientemente de alimentar al planeta (Wang y Dai, 2021). Por el contrario, el polo importador se ha heterogeneizado y diversificado: hay más dependencia de productos alimentarios terminados por parte de las naciones del mundo que en cualquier momento previo en la historia (Wang y Dai, 2021) y, por lo tanto, más riesgo de inseguridad alimentaria nacional (Baer-Nawrocka y Sadowski, 2019).

2. Fractura estructural dietaria y comercio mundial de commodities agrícolas

Ahora bien, ¿cómo caracterizar el momento actual del sistema agroalimentario? Organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la FAO han propugnado el avance de la liberalización en agricultura desde los años noventa y, en efecto, el comercio de bienes agrícolas actual es sustancialmente “más libre” que el del fordismo de pos-guerra. Pero, si bien existen menos regulaciones restrictivas por parte de los estados nacionales de la OMC el progreso ha sido trabajoso, lento y con resultados disímiles. Las dificultades que enfrentó la agenda del “libre comercio” se ponen en evidencia en el sostenimiento aun de un aparato de subsidios que resguarda parcialmente a los propios agricultores y a las empresas procesadoras de alimentos del mundo desarrollado, que parecieran ser grandes beneficiarios de este complejo sistema de transferencias económicas. Esto ha llevado a importantes teóricos del sistema agroalimentario como Phillip McMichael a sostener que el neoliberalismo, en realidad, oculta un “régimen corporativo” que pone a los estados nacionales centrales al servicio de las corporaciones agroindustriales, generando una “mutua dependencia” norte-sur. Construyendo sobre este argumento Otero et al. (2013) han sostenido que, en verdad, se trata de un “régimen neoliberal” caracterizado por “comercio inequitativo y combinado”. Según los autores, los países del sur global comercian productos selectivos en los países del norte –que expresan solo un porcentaje pequeño de las calorías

consumidas localmente-, mientras que los últimos colocan commodities que expresan una parte mayor de las calorías localmente consumidas.

El fenómeno identificado por Otero et. al. (2013) se verifica de allí en adelante como una tendencia creciente en el mundo desarrollado a importar productos alimenticios “Premium” desde la periferia. La emergente cultura alimentaria que se expresa detrás de la popularización del “*avocado toast*” (tostada con palta) entre sectores privilegiados de trabajadores y no trabajadores del planeta responde a dos situaciones convergentes: el creciente deseo de los consumidores de países desarrollados a consumir más FFV, en detrimento de dietas basadas en carnes y carbohidratos, y a dificultades estacionales para producir determinados cultivos en el hemisferio norte. Pero, planteado como “comercio inequitativo y combinado”, lo que identifican Otero y coautores (2013) apenas empieza a enunciar un aspecto fundamental de las transformaciones productivas, comerciales y dietarias que impactan en las relaciones de centro (norte) y periferia (sur) en el sistema agroalimentario mundial. Una serie de fenómenos macroeconómicos (aunque de diversa escala) operan en el mismo plano general y colaboran en constituir este escenario de lo que llamaremos creciente “desigualdad” y “combinación”.

56

Dada la polisemia en los usos de la noción “desarrollo desigual y combinado” (DDC), aclaramos que con ella queremos aludir a un producto de la expansión de la industria -como lo usa, por ejemplo, Davidson (2014)- que genera una heterogeneidad estructural en la periferia capitalista, que resulta de la propia dinámica competitiva de la industria a nivel mundial y de la asimilación obligada de creciente desarrollos tecnológicos con independencia de las condiciones productivas y sociales que les dieron origen. La dependencia tecnológica, el atraso relativo de la mayor parte de la producción y el papel del capital de origen extranjero o transnacional en el desarrollo son reforzados por la especialización en la exportación de productos del trabajo simple o por la inserción en fases de cadenas globales de valor que exigen trabajo relativamente simple. Por lo tanto, la fractura no ocurre únicamente en la producción sino en toda la “vida social” (Novack, 1976) si entendemos por “vida social” las pautas productivas y de consumo que son generadas por la creciente implementación de reformas técnicas y tecnológicas,

volúmenes de inversión y métodos productivos que dan forma a una industria a nivel local y, por lo tanto, tienen consecuencias en las pautas de vida (rutina, hábitos laborales, derechos, consumos, etc.) de toda la clase trabajadora. La perspectiva del DDC alude a la totalidad del proceso de acumulación capitalista, considerando a los procesos poco uniformes que acontecen hacia dentro de las relaciones sociales de producción como parte integrada del mismo y como resultado de la propensión expansiva del capital. Partiendo de esta definición podemos entrever la insuficiencia teórica que ocurre al identificar meramente como “intercambio inequitativo” el hecho del creciente comercio de productos agrícolas selectivos por parte de países de la periferia y hacia el mundo desarrollado. Proponemos, asimismo, que la comprensión de estos “intercambios desiguales” debe ser profundizada mediante la incorporación de la noción de Fractura Estructural, que aquí comenzamos a estudiar desde la perspectiva de la producción de alimentos y de la dualización de las dietas.

La fractura estructural al interior de la producción capitalista es el reverso de la fractura al interior de las condiciones de reproducción de la clase obrera que presta su labor en los distintos sectores productivos. Como resultante de la fractura en la vida social ocurre una dualización de las dietas entre un polo mayoritario compuesto por una masa de trabajadores que logran reproducirse con condiciones de vida medias y bajas. Es sabido que China y el sudeste asiático llevan más de dos décadas de crecimiento económico. El perfil industrialista de toda esta región implica que año a año un número considerable de obreros industriales presten su servicio en las manufacturas asiáticas. Con la explosión de la producción de bienes de uso bajo condiciones excepcionales de explotación del trabajo, el abaratamiento de las manufacturas industriales encuentra una demanda mundial que parece no tener fin. Este conjunto mayoritario de la población mundial es el que explica las principales tendencias en el consumo creciente tanto de productos industriales como de carne blanca y otras carnes en todo el globo. El mismo ascenso social que implica el traspaso del campesinado pobre chino a la clase obrera manufacturera genera una gran demanda alimentaria fronteras adentro de China, que la vuelve la importadora de alimentos más importante del planeta. Aunque no puede reducirse la masividad de las importaciones chinas de alimentos (que incluyen granos básicos

como maíz, arroz, trigo y sorgo y carne de cerdo, sin los cuales China no podría garantizar la alimentación de su propia población), gran parte de la demanda China asociada al universo de los “alimentos” (capítulos 1 y 2 del Nomenclatura Común (NCM)) se trata de soja a granel. El poroto de soja es el principal producto importado desde Estados Unidos, y explicó el 2,5% del valor de las importaciones *totales* chinas del año 2022 entrando como ítem individual en la décima posición más importada de dicho año, el primero de categoría alimentaria y más que duplicando la cantidad importada de la segunda categoría alimentaria (carnes, 1%, decimosexta posición) (Fuente: The Atlas of Economic Complexity, consultado el 20 de marzo de 2023).

Así como importa una gran masa de productos alimenticios, China también es crecientemente un exportador de alimentos. A la vez que su gran y heterogéneo sector obrero es el público objetivo del creciente mercado de productos industriales fabricados fronteras adentro, que responden a necesidades fundamentales emergentes de la industrialización a gran escala (dietas prácticas, que requieren poco trabajo familiar de preparación, que se encuentra reducido en el mundo moderno producto de la multiplicación del trabajo femenino, y son fuente en calorías de consumo rápido), el sector es base asimismo para la elaboración de manufacturas alimentarias con un espacio de influencia internacional cada vez mayor. Volvemos sobre este tema en el próximo apartado.

En el otro extremo de las dietas del mundo, aparece un conjunto típicamente compuesto por las “clases medias” urbanas con mayores ingresos (principalmente de EE.UU. y Europa y las ciudades ricas de la periferia) con posibilidad de acceder a una dieta multicultural y globalizada, compuesta en mayor proporción por FFV, alimentos funcionales y “nobles” (Santeramo et al., 2018). Esta dieta es de privilegio respecto de aquellas dietas masivas, pero su intensidad económica responde a la enorme capacidad de pago de estos sectores que la constituyen a la vez como una dieta considerada más sana (Cena y Calder, 2020) y económicamente excluyente (Cassady et al., 2007).

A grandes trazos, esta dualización de la dieta se evidencia en la literatura que aborda las tendencias de consumo en la industria alimentaria, pero no ha sido abordada en

tanto fenómeno que capaz de traccionar pequeñas economías periféricas y reconfigurar el sistema agroalimentario global. Las dietas de los “*top earners*”⁴ del mundo desarrollado tienen un impacto en los saldos exportables de la periferia y, por la misma razón, en la dinámica general del sistema agroalimentario mundial.

El mismo ejemplo del que se valen Otero et. al. (2013) puede ilustrar este punto. Los saldos comerciales positivos cambian de dirección en la relación entre México y Estados Unidos hacia la segunda década del siglo XXI, dando cuenta de la creciente complejización de las redes comerciales mundiales que, a su vez, surge de los cambios dietarios en los países desarrollados. En virtud de la dinámica de crecientes importaciones de productos alimentarios de mayor grado de elaboración o bien lo que podemos denominar “*commodities suntuosos*”, como la palta, México logró tener saldos comerciales positivos en productos alimentarios, incluso importando gran cantidad del maíz que consume (subsidiado por los EE.UU.). En ese sentido, es el privilegio de la dieta americana el que transforma la balanza comercial bilateral⁵.

La búsqueda de dietas más frescas, sanas, verdes y con mayor conocimiento de origen no es exclusiva de Estados Unidos, sino que es producto de la creciente globalización cultural dietaria que toma lugar en todos los países desarrollados y semi-desarrollados del mundo. Su base es pues la división económica entre poblaciones de los países desarrollados, e incluso al interior de estas naciones, que permite a un conjunto absolutamente grande pero relativamente muy reducido de grupos sociales estilizar dietas cada vez más globalizadas, sofisticadas, suntuosas y

⁴ “*Top earners*”, “*working rich*”, “*clase media global*” y otras denominaciones igual de esquivas intentan identificar un grupo estadísticamente similar desde la perspectiva de la distribución del ingreso, que típicamente habita espacios urbanos, con buenas condiciones de vida (salud, educación, vivienda, alimento), que existe en mayor o menor medida en todo el mundo desarrollado, en países de “*ingresos medios*” y en los “*oasis de riqueza*” de la periferia. Es lo que aúna estadísticamente a una jueza de Nueva York, una académica de México Distrito Federal, un ingeniero en Beijing, una data scientist de Noruega, un gran empresario de Nigeria.

⁵ Caro et al. (2021) argumentan que existe una injusticia en el intercambio producto de la comercialización de agua virtual que ocurre desde la periferia, considerando que las paltas son un cultivo compuesto en un 72% de agua, los autores concluyen que el comercio de palta es un intercambio extractivista de agua que perjudica a México. El cálculo no contempla, no obstante, cuánta agua se comercializa en la forma de maíz desde Estados Unidos a México, lo que podría contar otra historia, considerando la intensidad de la comercialización de este segundo cultivo en el país del sur.

costosas. De este modo, la creciente Fractura Estructural Dietaria tiene consecuencias económicas significativas cuando empalma como fenómeno con la pujante internacionalización productiva en la industria de los alimentos.

3. Globalización y deslocalización productiva en agroindustria y DDC

Procesamiento de alimentos en el centro y la periferia

La creciente capacidad de producir alimentos en escala industrial y de forma deslocalizada es el fenómeno global más destacable de la etapa actual del sistema agroalimentario. Y el hecho de que coexista con la emergencia de dietas suntuosas en el mundo desarrollado y semi-desarrollado, empalma adecuadamente con la conceptualización propuesta por los teóricos del DDC en tanto expresa la coexistencia y yuxtaposición de tendencias aparentemente contradictorias en una misma fase de expansión capitalista, que tiene sobre base procesos de acumulación diferentes e integrados en el mercado mundial, dando lugar a una dinámica económico y política específica (Piva, 2021).

Es interesante señalar que los tiempos de desarrollo de las mega industrias procesadoras de alimentos y deslocalizadas fueron tardíos respecto del resto de la industria. El hecho es que la deslocalización productiva que afectó a todos los sectores de la economía mundial enfrenta particularidades cuando se trata de la industria de los alimentos. Como es extensamente sabido, el alimento es materia orgánica, es decir, moléculas de carbono e hidrógeno que se degeneran con el tiempo. Más interesante es la intersección entre la determinación natural por la cual el alimento se degenera y las formas sociales que fueron acondicionando la producción para batir crecientemente los límites que su naturaleza impone. En otras palabras, el carácter perecedero de los alimentos condiciona fundamentalmente la dinámica de la industria de los alimentos en el plano de la producción, distribución y consumo. Esta intersección entre la naturaleza de las mercancías del sector y las formas tecnológicas productivas históricas se presenta de forma similar en la

agricultura, debido a que el carácter orgánico de las mercancías agrarias condiciona la dinámica socio histórica de la agricultura capitalista⁶.

Gran parte de estas particularidades han sido identificadas al calor de debates de la sociología rural de finales de siglo XX, que giraron en torno a la adecuada calibración analítica del papel jugado por el componente “orgánico” de los productos alimenticios y la tensión existente entre este y los componentes inorgánicos (Goodman y Watts, 1994), que hace que la dinámica central de la organización industrial se circunscriba a reducir la importancia de la estacionalidad en la producción y el consumo de productos frescos (Raynolds et al., 1993). Reducir la relevancia del carácter orgánico de los alimentos, en tanto mercancía que integra un elemento ingerible empaquetado e intervenido por uno o varios protocolos de conservación, es el desafío cotidiano fundamental para expandir el alcance de la industria del procesamiento de alimentos.

Pueden verse algunos resultados de la puja de la industria de procesamiento de alimentos por conquistar las dietas del globo rastreando la creciente inversión productiva orientada a este sector de las últimas dos décadas. Un informe de OCDE (Punthakey, 2020) analiza los flujos globales de IED en el sector agrícola y alimentario por primera vez para 1997-2017. El documento constituye al día de hoy

⁶ El alimento puede estropearse por vías físicas (cambios en la textura, evaporación, daños por congelado y descongelado), enzimáticas (proteólisis, rancidez lipolítica, reacción de pardeamiento enzimático), químicas (oxidación rancida, pérdida de color, pardeamiento no enzimático) y microbiológico (envenenamiento y deterioro) (Shajil et al., 2018). Frente a estas amenazas, la ingeniería alimentaria ha desarrollado una gran cantidad de enfoques a lo largo de la historia, muchos de los cuales siguen vigentes y convienen (¿conviven?) en el momento actual. La refrigeración, que retarda el desarrollo de microorganismos por efecto de las bajas temperaturas; el congelamiento, que evita el desplazamiento de líquidos eliminando el desarrollo microbiano y retrasando la oxidación; el sacado y la curación, que reduce la circulación de agua previendo en crecimiento microbiano; el ahumado, que elimina moléculas oxidantes y microbios; el salado y el fermento, que inhibe y elimina los microorganismos; la lejía o hidróxido de sodio y otros químicos como el sorbato, propionato, ácidos orgánicos lipofílicos, sulfuro, que aumenta el pH intercelular de microorganismos; la preservación con azúcares, incrementa la presión osmótica frenando la circulación de líquidos; la preservación en etanol, que inhibe los microbios y la emulsificación, que compartimentaliza los líquidos y el sellado al vacío o el uso de gases que modifican la atmósfera del empaquetado. Todas estas técnicas son utilizadas en la industria como métodos de preservación de alimentos en la actualidad, y cada una de ellas tienen una historia extensa de aplicación y orígenes que, en ocasiones, se remontan hasta la antigüedad. Estos métodos se valen asimismo de tecnologías que avanzan en cada campo y permiten escalar la producción y combinarla con tecnologías de transporte transoceánico (como la containerización refrigerada).

la única fuente sistematizada y disponible de estudio de los flujos productivos globales en estos dos sectores. Allí podemos verificar que los flujos mundiales de capital orientados al *outsourcing* y *offshoring* de cadenas alimentarias han aumentado significativamente durante los últimos veinte años. El incremento en IED y en el comercio internacional de alimentos ha impulsado nodos industriales alimentarios concentrados que abastecen diversos puntos del planeta pero, a diferencia con lo que sucede en otros sectores manufactureros donde China es el principal receptor mundial de IED, en la industria de los alimentos los principales destinos son Estados Unidos y la Unión Europea.

Complementariamente, la información sobre comercio internacional de alimentos indica que las fábricas de alimentos chinas crecen en influencia en el mercado mundial, sobre todo desde 2010 y a través de los países próximos y miembros de la iniciativa “Belt and Road”. En este marco, la llegada de productos alimentarios fabricados en China al resto del sudeste asiático, a países de África, Medio Oriente y Europa Oriental es creciente año a año.

El incremento actual de las exportaciones alimentarias chinas expresa el mismo movimiento que sucedió en otras manufacturas en las que el país pasa de demandante a oferente neto. Mientras que en otras industrias la oferta china ha conquistado inevitablemente una enorme gama de segmentos de mercancías, en la industria alimentaria se trata de un proceso más reciente en el tiempo, lo que lo hace relativamente tardío respecto de aquellos otros segmentos de la manufactura. Con un valor de 64.83 miles de millones de dólares en 2019, el volumen de comercio de *commodities* agro-industriales desde China incrementaron un 85% desde 2005 (Global Trade Atlas, consultado de 4 de febrero de 2023). La pesca se incrementa sustancialmente y se destina a Japón, Estados Unidos, Hong Kong, Corea del Sur y Alemania, pero el segmento más importante es el de productos vegetales (Japón, Vietnam, Hong Kong, Estados Unidos y Corea del Sur), mientras que un tercer segmento de relevancia es el de aceites y un cuarto el de bebidas envasadas (Europa del Este, Corea del Norte, Corea del Sur y Malasia) (Brodzicki, 2020). La trama del comercio de alimentos se expande en forma de círculos cuyo epicentro es China y su circunferencia se expande año a año desde 1990 (fuente Atlas of Economic

Complexity, consultado el 21 de abril de 2023). En la comercialización de alimentos las cercanías geográficas cumplen un rol aun importante.

La masificación de una dieta dependiente de productos procesados colabora con el incremento de las exportaciones manufactureras alimentarias de China. Para ejemplificar, al corriente la multinacional Nestlé tiene 27 fábricas en el gigante asiático (16 de ellas fueron construidas entre 1993 y 2006, y 11 más entre 2007 y 2012), emplea a 50 mil trabajadores, vendiendo 35 millones de productos a diario (90% hacia dentro de China), controla cinco marcas locales de productos envasados y aguas, ha entrenado a 17.000 productores de leche en sus métodos. Solo en 2019 lanzó 29 nuevos productos al mercado chino. China es su segundo mercado más importante, luego de EE.UU., para servirlos, genera 1.8 millones de toneladas de plástico anualmente.

La IED en agroindustria se concentra en los eslabones industriales, es decir, de procesamiento de alimentos, mientras que resulta aún escasa en el nivel primario (FAO, 2022). Cuando se trata de procesar alimentos, los capitales internacionales priorizan países desarrollados. Para aprovisionarse de insumos básicos, en cambio, se privilegian inversiones en países periféricos, donde los beneficios de la mano de obra barata y la monopolización de recursos naturales estratégicos comandan las principales inversiones. Las periferias del mundo quedan crecientemente reforzadas como productoras de insumos agrícolas para la industria alimenticia que crece en relevancia en todo el planeta, algo que coincide con los resultados de Wang y Dai (2021).

Esto nos lleva a una reflexión sobre las posibilidades de desarrollo de las periferias productoras de alimentos. La tesis de la “industrialización de la periferia” plantea el desarrollo de los países atrasados a partir de la relocalización en los sur-este del mundo de una industria originada en el centro, posibilitada por los avances en logística internacional, sistemas informacionales y sostenida en las condiciones sociales de acumulación que garantizaron las clases obreras pobres de esas regiones y la infraestructura construida por gobiernos centralistas autoritarios. Con epicentro en el sudeste asiático y China, las periferias que se industrializaron

dependientemente lo hicieron sobre base a los bajos salarios de una clase obrera naciente y descampesinizada y, en virtud de ello, acostumbrada a condiciones muy moderadas de vida. Otros tipos de periferia no fueron parte de este proceso y, por el contrario, tendieron a reafirmarse en sus formas previas de inserción internacional, basadas con frecuencia en la explotación de la naturaleza y apropiación de renta de la tierra. Dentro de estas, un subgrupo más específico es el de los estados nacionales que sostuvieron una inserción internacional centrada en *commodities* agrícolas, donde las modalidades de re-estructuración, luego de los ochentas y noventas, fueron específicas en cada caso.

Mientras que las primeras naciones exportadoras de alimentos son grandes economías (Estados Unidos, China, Canadá, Francia, Países Bajos, Rusia, Brasil), alrededor de 30 países del mundo dependen de un solo *commodity* agrícola para sostener su comercio internacional (UNCTAD, 2021) sea azúcar, café, bananas, algodón, cacao o soja. Ninguno de ellos es un principal exportador de alimentos del mundo, lo que se reserva para economías desarrolladas e intermedias.

Aun así, la etapa neoliberal vio incrementar sustancialmente el protagonismo de Brasil, la Federación Rusa, India, Indonesia, China y Sud-África entre los exportadores mundiales de alimentos. Este aumento coincide con el influjo de IED en agricultura y procesamiento de alimentos en todos estos países, así como con el creciente relajamiento de las normativas económicas sobre comercio privado de granos, el aumento de la capacidad de coordinación de la logística internacional y el avance de las cerealeras multinacionales en todo el mundo. Mientras tanto, China se posicionó como el principal comprador de mercancías agrarias para cubrir los déficits de aprovisionamiento internos generados por su fabuloso ritmo de crecimiento.

China fue el principal receptor de IED en agricultura entre 1991 y 2017, junto con Argentina, Indonesia y Brasil. Pero este panorama resulta algo distinto cuando la IED se dirige a procesamiento de alimentos. Allí los principales receptores de IED fueron Estados Unidos, Holanda, Brasil y el Reino Unido. Destaca el papel de Brasil como receptor internacional de inversión en ambas categorías. Fuera de esto, la

diferencia sustancial parece indicar que las inversiones han apuntalado una industrialización basada en productos primarios en países del centro a la vez que consolidar el influyo de insumos primarios para esta industria desde los mismos países originalmente productores. A su vez, esto es indicativo que la industrialización que crea valor a partir de agregar transformaciones productivas al insumo primario puede no realizarse en el país de origen del insumo, consolidando un esquema de proveedores de insumos baratos en base a ventajas comparativas sostenidas en los bajos salarios y formas de producción atrasadas de la periferia agrícola.

Existen discusiones sobre la influencia de otro tipo de regulaciones no tarifarias en limitar la circulación internacional de mercancías, aunque a nuestro conocimiento la evidencia no es contundente. Es particularmente sugerente el trabajo de Wang et al. (2021) en el que han colaborado investigadores de diversas universidades del mundo y que no logra descubrir una gran influencia de estas regulaciones extra económicas entre los precios locales de las mercancías agrarias, con excepción de ciertos mecanismos específicos de las carnes. Podemos de cualquier modo asumir cierto nivel de restricciones asociable a regulaciones ambientales si influyen bajo la forma de prohibiciones directas para comercializar (como sucede con los granos GMO en la Unión Europea). La emergencia de estándares alimentarios exigentes a nivel internacional es un tema que se abre lateralmente a este análisis. El aumento de los estándares de comercio internacional de alimentos pareciera tener un papel menos claro en la consolidación del desarrollo desigual y combinado en la agricultura. La emergencia de regulaciones alimentarias extra económicas, que aluden a las condiciones de sanidad de los productos, como a su trazabilidad y procedencia de origen, así como el incremento de las licencias oficiales de productos orgánicos certificados por organismos públicos como FDA, y la emergencia de licencias privadas de gran relevancia por su rol en coadyuvar la apertura de mercados internacionales, son algunos de los aspectos que afectan la dinámica del comercio mundial de alimentos. Es probable que la proliferación de estándares públicos y privados haya ayudado a aumentar el comercio de algunos productos al disminuir las asimetrías entre productores y apuntalar la introducción de alimentos

de calidad y seguros en mercados de gran capacidad de consumo en todo el planeta (localizados en las grandes urbes del mundo desarrollado podríamos llamarlos, mercados *top tier*). Pero, asimismo, la emergencia de estándares públicos y privados más exigentes necesariamente limita la circulación intra y tras fronteras de un conjunto de mercancías alimentarias que no alcanzan el estándar o directamente no alcanzan a postularse para ser evaluadas, quedando por fuera de los mecanismos de evaluación de los estándares, más fácilmente aplicables y conseguibles por agricultores e industriales de procesamiento de alimento situadas en el centro (donde funcionan las oficinas centrales de estas licencias privadas o se encuentran situados los organismos nacionales como FDA cuya certificación tiene un impacto mundial). La proliferación de estándares internacionales de calidad ha atentado contra la capacidad de empresas locales de comerciar internacionalmente, beneficiando a quienes si conocen los mercados y tienen mejores oportunidades de acceso (Thorstensen et al., 2015). Evidentemente, la cuestión requiere futuras indagaciones.

Otro factor influyente en la orientación interna de las inversiones extranjeras en China ha sido la propia orientación del ministerio de agricultura de China y la orientación del Partido Comunista Chino (CCPC) de valerse del financiamiento extranjero para suplir la demanda interna creciente. La gran demanda que una industria manufacturera de cientos de millones de obreros requiere para sostener una dieta urbanizada presiona descomunalmente el abastecimiento local de alimentos. Esto se expresa en la relativa carestía de bienes básicos como frutas y verduras en China respecto de otros países del mundo, que no detiene a la industria China para envasar y exportar una gran gama de productos por fuera del rango de consumo común de su propia población. El ministerio de agricultura chino se ha expresado en varias ocasiones respecto del estricto control que se mantiene al interior del espacio nacional sobre la producción y comercialización de los miembros básicos de la dieta del país. Sin embargo, el relativo enlentecimiento del crecimiento chino que se expresa en el plano alimentario, por ejemplo, en el relajamiento de su agresiva política de stocks –China llegó a sostener stocks de hasta

el 100% en arroz⁷, da cuenta del momento actual de una industria que abastece crecientemente al mundo *desde* China, replicando crecientemente el fenómeno conocido en el resto de los sectores.

Esta situación de la industria de los alimentos no sucede de igual manera con la agricultura, donde podemos encontrar otras formas de expresión del DDC con consecuencias en las relaciones centro-periferia. Analizamos esta cuestión en el siguiente apartado.

Agricultura, DDC y centro y periferia

Si el fenómeno de la internacionalización de la producción no excluyó ninguna rama de la economía global, no se expresó con igual vehemencia entre sectores industriales, servicios y el sector primario. En la producción agraria el fenómeno es aun de desarrollo lento. Lógicamente, la deslocalización productiva en el agro choca con barreras naturales diversas que no están presentes en la actividad industrial. Por ejemplo, no podríamos imaginarnos fácilmente el traslado de una producción maicera de una región del mundo a otra por razones de costos salariales o logísticos. La agricultura, sobre todo la extensiva y orientada al mercado mundial se concentra en zonas naturalmente más productivas donde el producto del trabajo es superior en igualdad de condiciones. Es por varias razones, algunas autoevidentes, que en la agricultura aun no sea posible una deslocalización como en la industria por el mismo sustrato de la actividad. El punto parece obvio, pero merece ser destacado frente a la evidencia de que con la tecnología actual es hipotéticamente posible desarrollar *commodities* en cualquier lugar del mundo (se puede diseñar hipotéticamente una producción de alimentos hasta en otros planetas). Aun así, el mero hecho de que bajo condiciones de aprovechamiento de energía y agua naturales los precios se reducen sustancialmente prohíbe aun la producción bajo condiciones artificiales en casos donde esto resulta posible, sobre todo cuando se trata de servir millones de hectáreas con cultivos extensivos. En este mismo sentido, si bien la agricultura a gran escala se vale crecientemente de fertilizantes artificiales, el aprovechamiento

⁷ Con la guerra Ruso-Ucraniana la política China en este plano parece estar regresando nuevamente hacia un apocado apilamiento de stocks de alimentos.

del material orgánico sigue siendo muy relevante en Estados Unidos, América Latina y Asia. Además, los salarios familiares impagos aun cumplen un papel fundamental desvalorizando el trabajo rural en todo el planeta, con lo cual es difícil imaginar *qué* abaratar. Es más, aun si fuera económicamente viable, las legislaciones mundiales tienden todavía a limitar fuertemente la inversión extranjera directa en agricultura, sobre todo cuando se trata de adquirir tierra – aunque es cierto que las trabas han sido aliviadas con el correr de las décadas y al calor del *land grabbing*. Finalmente, como ya mencionamos, en EE.UU. los agricultores reciben subsidios, lo que significa que los precios internacionales en ocasiones son más bajos que los costos de producción locales (McMichael, 2009), lo que también colabora con el sostenimiento de estructuras productivas de pequeña escala.

La particular y temprana masificación de la agricultura bajo relaciones contractuales es una de las formas específicas en las que el neoliberalismo alteró las relaciones de producción históricas del sector en muchos puntos del globo (Barkin, 1987). La fragmentación entre la producción agrícola y la producción de alimentos es creciente (Greenville et al., 2019) como resultado del fenómeno del contratismo agrícola. En otras palabras, la ausencia de volúmenes significativos en IED en agricultura resulta de la masificación de la agricultura por contrato desde los años ochenta, que provee un marco de mayor libertad y dominio flexible a la industria, y en parte, a los agricultores, y constituye la forma particular de funcionamiento del fenómeno de tercerización que se da en otras ramas.

La creciente relevancia de formas contractuales laxas que permitieron “alinearse” a agricultores a las necesidades productivas de las corporaciones de alimentos (Goldberg, 1981) fue paulatinamente uniéndose a una emergente cosmovisión agronómica que buscó “adaptar los cultivos al ambiente”, valiéndose de ingeniería agronómica, germoplasma, biotecnología y, en definitiva, una batería de innovaciones graduales que suceden al cambio paradigmático. La llamada “revolución verde” es también una *internacionalización de las formas de producir*, pero no una internacionalización impulsada directamente por empresas transnacionales produciendo mercancías agrícolas. Por eso trata de una relativa unificación en las formas de producir alimentos que acontece simultáneamente en

varias regiones del planeta donde la agricultura es una actividad importante. Da cuenta de un cambio en el modo de producción a nivel global, impulsado por la nueva dinámica de acumulación que empuja la necesidad de producir alimentos a escala masiva. A nuestro modo de ver, una internacionalización de las formas de producir que no sucede de la mano de una internacionalización del capital agrario - como se verifica en otras ramas de la economía en las que las empresas locales que quieren competir deben adecuarse crecientemente a las innovaciones y capacidades técnicas implementadas por rivales internacionales- pero si de los dos grandes nodos de las distintas cadenas agroindustriales: la industria procesadora de alimentos y de la industria de los insumos agroindustriales.

Contrariamente al fenómeno general, debe señalarse que existen casos donde la internacionalización es posible con un esquema propio de la “vieja división del trabajo” (en oposición a la “nueva”), donde empresas multinacionales desarrollan una inserción productiva en un país periférico para exportar un commodity en particular, con el formato de “economía de enclave”. Por ejemplo, la producción de frutas frescas en zonas ecuatoriales suele tener esta dinámica.

69

En la industria de la carne existen experiencias de relocalizaciones hacia países asiáticos justamente porque la geografía es menos determinante. Pero en estos casos, la propia demanda interna china es el mercado objetivo de estas compañías, reproduciendo una lógica parecida a la de la etapa fordista (empresas de Estados Unidos y Europa produciendo carne en China para abastecer al mercado chino). En cambio, la pesca es el fuerte de la industria exportadora china -7 de los primeros 10 ítems exportados por China en 2022, en el segmento “productos animales” son de mar-. Aquí el modelo que impera combina enormes plantas de procesamiento y envasado, mega-fábricas en barcos, cultivo de peces y pesca offshore y los principales actores económicos responsables son capitales chinos y europeos.

Existe asimismo una fractura al interior de los países periféricos productores de alimentos. Producto del avance de la industria del procesamiento en los países desarrollados y semi-desarrollados, las economías sub-desarrolladas, periféricas y dependientes de exportaciones primarias agrícolas están viendo cómo se debilita su

matriz de inserción internacional de una forma significativa. Concurren a explicar esta situación una multiplicidad de factores. Por un lado, los sistemas alimentarios nacionales en economías exportadoras de alimentos albergan en su interior dos circuitos diferenciados: el de los alimentos de mesa que constituyen parte de la dieta cotidiana de las poblaciones y el de los *commodities* para la exportación. Los productos que forman parte de los circuitos pueden coincidir y, en la mayoría de las ocasiones, lo hacen. Así, el arroz, el trigo y el maíz son bienes cuyos principales países productores también consumen, lo que plantea desafíos para el sostenimiento de los precios internos entre los países productores cuando ocurren alzas internacionales. Además, la dependencia creciente de una o unas pocas mercancías alimentarias simples (sin procesamiento o con un procesamiento muy escaso) condiciona la capacidad de importar todo tipo de mercancías. Cuando las necesidades de importar mercancías incluyen grandes cantidades de alimentos no elaborados localmente, estos países son más sensibles a la volatilidad de los precios internacionales de los alimentos y, por lo tanto, a emergencias alimentarias.

En ocasiones el circuito interno y exportador está claramente diferenciado, como sucede con los oleaginosos como la soja, el girasol o el sorgo. Estos cultivos funcionan principalmente como insumos para el desarrollo de aceites industriales (que luego son incorporados por la industria alimentaria en alimentos terminados) y alimento animal. Esto los determina como *commodities* para la exportación en todas las periferias. En el mercado de la carne, ocurre una dinámica similar. En estos casos, la dinámica entre ambos mercados es de competencia por los suelos, los insumos y los canales de distribución, siendo que los bienes exportables tienden a ser económicamente más beneficiosos, la FE, que se expresa aquí entre productores de alimentos de mesa y productores de *commodities* crece conforme se consolida la producción de una mercancía agroindustrial con mayor uso de tecnología y capital-intensivo, superficies más extensas y formas contractuales típicas de lo que Muzlera (2013) llama “modernidad tardía” (2013).

Al interior de los países productores de alimentos existe pues una fractura productiva entre los circuitos de *commodities* integrados en cadenas productivas internacionales y la producción de alimentos para el mercado local, que sostiene

formas productivas muchas veces atrasadas y basadas en la explotación más descarnada (sueldos bajos, grandes jornadas de trabajo, trabajo familiar impago, incluso trabajo infantil). Aquí se expresa nuevamente el carácter mixto y desordenado, pero también complementario de las formas de acumulación presentes en la producción de este tipo de bienes. En los primeros, se logra una especialización productiva influida particularmente por los nodos industriales de las cadenas globales, haciendo uso de la masificada “agricultura por contrato”. Estos agricultores “asociados” se vuelven productores de *commodities*, con productividades agrícolas superiores a la media internacional. La periferia especializada en *commodities* agroindustriales tiene una diferencia de grado –pero no de fondo- consigo misma en el marco de la nueva división internacional del trabajo.

La coexistencia de ambos mundos en la agricultura es expresiva del DDC, a la vez que es empíricamente sugestiva respecto del límite de la acción del espacio de valor mundial en determinados segmentos de alimentos. En otras palabras, estas formas productivas subsisten porque no enfrentan una competencia entre productos industrializados que consigan ofrecer precios más económicos que los que surgen de las magras condiciones laborales, degradantes formas de producir y usualmente, contaminantes métodos productivos. Como hemos visto y si estamos en lo correcto respecto de la creciente relevancia de la manufactura de alimentos a gran escala desde Asia, esta producción local y degradada entrará en competencia en las próximas décadas.

71

4. Conclusiones

A lo largo de estas líneas propusimos reflexionar sobre un tema fundamental para construir el cuadro de situación del sistema agroalimentario mundial: la creciente relevancia de las dietas dualizadas -producto del salto económico protagonizado por amplias masas del campesinado y la clase obrera del mundo atrasado- y la estilización de las dietas de los sectores de grandes ingresos, facilitada por una plétora de productos disponibles crecientemente en los mercados de élite del

mundo. Ambos fenómenos son parte del mismo proceso de expansión capitalista que se presenta en apariencia contradictorio y que es posibilitado por el crecimiento de la manufactura de alimentos en todo el planeta. La noción de DDC asiste a comprender e integrar ambos fenómenos dentro de una misma mirada.

La fractura estructural dietaria es producto de la fractura estructural propia de la expansión capitalista en condiciones de desarrollo desigual y combinado, que ha caracterizado la dinámica del vínculo entre acumulación, estados nacionales y avance tecnológico industrial a lo largo de toda la historia capitalista. Insistimos: ciertas modalidades de desarrollo capitalista producen una diferenciación hacia adentro de las condiciones productivas entre sectores industriales e incluso al interior de una misma industria. Esta fractura se repite en las condiciones de vida de la clase trabajadora que crece en rededor y alimenta a las mismas industrias. Dicha fractura determina una dinámica desequilibrada de la reproducción social que le impone límites o restricciones específicas. Origina, asimismo, una diferencia en las condiciones de disputa económica entre el capital y el trabajo y, por lo tanto, en las posibilidades de vida de los sectores trabajadores asociados a estas distintas ramas de la actividad económica presentes al interior de un espacio nacional. Una forma muy concreta en la que se expresan las diferencias de posibilidad económicas de las personas trabajadoras se presenta en sus consumos dietarios. La fractura estructural es pues una fractura también de las dietas.

72

Esta fractura conduce a un mercado mundial crecientemente diferenciado entre productos manufacturados a gran escala, empaquetados, tecnológicamente adaptados para recorrer grandes distancias y sostener tiempos de producción y consumo cada vez más largos. El aspecto nutricional de toda esta industria de alimentos procesados se encuentra crecientemente cuestionado por sus consecuencias en la salud de los consumidores, pero, a pesar de ello, su presencia en las dietas del mundo no deja de crecer y su base de expansión actual se concentra en las economías atrasadas, donde el abaratamiento de los costos alimentarios más que compensa las desgracias provenientes de una alimentación de baja calidad. Por la misma dinámica económica que concentra la industrialización alimentaria en países desarrollados, el mundo subdesarrollado se beneficia poco de esta expansión

industrial. La evidencia empírica disponible apunta a que las inversiones extranjeras en industria alimentaria se concentran en países desarrollados y semi-desarrollados, reforzando el carácter de periferia exportadora de alimentos poco procesados.

A la vez, contradictoriamente, una gran cantidad de productos alimentarios están sujetos a la presión creciente de las manufacturas chinas. Son cada vez menos las excepciones de productos que no presentan posibilidad de competir trasfronteras con los productos elaborados localmente, que han sido históricamente la forma privilegiada para alimentar a las poblaciones urbanas del mundo. Aun así, hay segmentos donde la competencia internacional es limitada: para un mayor crecimiento de un mercado mundial de *commodities* alimentarios básicos frescos (principalmente frutas y verduras) se deben superar algunas barreras técnicas, económicas y políticas. A medida que estas se superan, la agricultura también dualizada muestra un panorama que incluye tanto agricultores “eslabonados” con las cadenas globales donde concentración, extranjerización o mundialización e IED están presentes y la agricultura dedicada al consumo consuetudinario que comienza a ser un sector internacionalizado donde la competencia con productos frescos de elaboración industrial se siente crecientemente.

Mientras que los mercados privilegiados eligen convenientemente productos frescos, orgánicos, globalizados y pretendidamente “sustentables”, generando un interés internacional por ganar la competencia por abastecer esta demanda efectiva creciente que se origina en estos sectores pudientes, el mercado que sostiene las dietas obreras del mundo es la base mayoritaria para una gran expansión capitalista de la industria de los alimentos. El aumento significativo de la industria manufacturera de alimentos china hacia el resto del globo expresa la direccionalidad de este proceso. Y así como ha sucedido en otros bienes manufactureros, parece técnicamente posible y potencialmente realizable la conquista china de crecientes mercados alimentarios básicos, si no a nivel mundial, al menos en grandes regiones del planeta, redefiniendo las características de un sistema agroalimentario cuya heterogeneidad no supone incoherencia, sino combinación.

¿Cómo se cita este artículo?

GARCÍA BERNADO, R. (2023). Desarrollo desigual y combinado y fractura estructural dietaria en el sistema agroalimentario del siglo XXI. *Argumentos. Revista de crítica social*, 28, 46-78. [link]

Bibliografía

Altvater, E. y Mahnkopf, B. (2002). *Las limitaciones de la globalización: Economía, ecología y política de la globalización*. Siglo XXI.

Baer-Nawrocka, A. y Sadowski, A. (2019). Food security and food self-sufficiency around the world: A typology of countries. *PLOS ONE*, 14(3), e0213448. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0213448>

Barkin, D. (1987). The End to Food Self-Sufficiency in Mexico. *Latin American Perspectives*, 14(3), 271-297.

Bowles, S., Gordon, D. y Weisskopf, T. (1986). Power and Profits: The Social Structure of Accumulation and the Profitability of the Postwar U.S. Economy. *Review of Radical Political Economics*, 18(1-2), 132-167. <https://doi.org/10.1177/048661348601800107>

Brodzicki, T. (25 de febrero de 2020). *Agri-food exports of China*. [Entrada de blog]. S & P Global. <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/mi/research-analysis/agrifood-exports-of-china.html>

Caro, D., Alessandrini, A., Sporchia, F. y Borghesi, S. (2021). Global virtual water trade of avocado. *Journal of Cleaner Production*, 285, 124917. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.124917>

Cassady, D., Jetter, K. M. y Culp, J. (2007). Is Price a Barrier to Eating More Fruits and Vegetables for Low-Income Families? *Journal of the American Dietetic Association*, 107(11), 1909-1915. <https://doi.org/10.1016/j.jada.2007.08.015>

Gena, H. y Calder, P. C. (2020). Defining a Healthy Diet: Evidence for the Role of Contemporary Dietary Patterns in Health and Disease. *Nutrients*, 12(2), 334. <https://doi.org/10.3390/nu12020334>

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2021). State of commodity dependence. UNCTAD. https://unctad.org/system/files/official-document/ditccom2021d2_en.pdf

Davidson, N. (2014). *What do we mean by... uneven and combined development?*

Diet collaborators. (2019). Health effects of dietary risks in 195 countries, 1990–2017. *The Lancet*, 393(10184), 1958-1972. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(19\)30041-8](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(19)30041-8)

Food and Agriculture Organization. (2022). *Foreign direct investment flows to agriculture*. FAO. <https://www.fao.org/3/cb8744en/cb8744en.pdf>

Food and Agriculture Organization. (2021). *Food Outlook. Biannual Report on Global Food Markets*. FAO. <https://doi.org/10.4060/cb7491en>

Fondo Monetario Internacional. (2012). *Perspectivas de la economía mundial*. International Monetary Fund.

Froebel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O. (1978). *La nueva división internacional del trabajo. Sus orígenes, sus manifestaciones, sus consecuencias*. Siglo XXI.

Goldberg, R. (1981). The Role of the Multinational Corporation. *American Journal of Agriculture Economy*, 63(2), 367-374.

Goodman, D. y Watts, M. (1994). Reconfiguring the rural or fording the divide?: Capitalist restructuring and the global agro-food system. *Journal of Peasant Studies*, 22(1), 1-49. <https://doi.org/10.1080/03066159408438565>

Greenville, J., Kawasaki, K. y Jouanjean, M. (2019). *Employment in Agriculture and Food Trade: Assessing the Role of GVCs* (OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers No. 124). <https://doi.org/10.1787/5ed3b181-en>

- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Akal.
- Hawkes, C. y Murphy, S. (2009). *An Overview of Global Food Trade*.
- Hirsch, J. (1996). *Globalización, capital y estado*. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco.
- Hou, J., Gelb, S. y Calabrese, L. (2017). *The shift in manufacturing employment in China*. UK Department for International Development (DFID).
- Kotz, D. M. (2002). Globalization and Neoliberalism. *Rethinking Marxism*, 14(2), 64-79. <https://doi.org/10.1080/089356902101242189>
- Marx, K. (2011). *El Capital. Crítica de la economía política. Tomo 1*. Siglo XXI.
- McMichael, P. (2009). A food regime genealogy. *The Journal of Peasant Studies*, 36(1), 139-169. <https://doi.org/10.1080/03066150902820354>
- Muzlera, J. (2013). *La modernidad tardía en el agro pampeano: Sujetos agrarios y estructura productiva*. Universidad Nacional de Quilmes.
- Nestlé, M. (2013). *Food politics. How the food industry influences nutrition and health*. University of California Press.
- Nishida, C., Uauy, R., Kumanyika, S. y Shetty, P. (2004). The Joint WHO/FAO Expert Consultation on diet, nutrition and the prevention of chronic diseases: Process, product and policy implications. *Public Health Nutrition*, 7(1a), 245-250. <https://doi.org/10.1079/PHN2003592>
- Novack, G. (1976). The Law of Uneven and Combined Development and Latin America. *Latin American Perspectives*, 3(2), 100-106.
- Organización Panamericana de la Salud. (2015). *Alimentos y bebidas ultraprocesados en América Latina: Tendencias, efecto sobre la obesidad e implicaciones para las políticas públicas*. OPS.
- Otero, G., Pechlaner, G. y Gürcan, E. C. (2013). The Political Economy of “Food Security” and Trade: Uneven and Combined Dependency: The Political Economy of

“Food Security” and Trade. *Rural Sociology*, 78(3), 263-289.
<https://doi.org/10.1111/ruso.12011>

Palloix, C. (1975). *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*. Siglo XXI.

Piva, A. (2020). Una lectura política de la internacionalización del capital. Algunas hipótesis sobre la actual fase de la internacionalización del capital y el Estado nacional de competencia. En V. Ciolli, F. Naspleda y R. García, *La dimensión inevitable. Estudios sobre internacionalización del capital y del Estado* (pp. 13-41). UNQ.

Piva, A. (2021). Mirando el Estado capitalista desde América Latina. En J. C. Arias Mejía y L. Granato, *La cuestión del estado en el pensamiento social crítico latinoamericano* (pp. 27-79). Enaula.

Punthakey, J. (2020). *Foreign direct investment and trade in agro-food global value chains* (OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers No. 142). OCDE.
<https://doi.org/10.1787/993f0fdc-en>

Raynolds, L., Myhre, D., McMichael, P., Carro-Figueroa, V., & Buttel, F. (1993). The «new» internalization of agriculture: A reformulation. *WorldDevelopment*, 21(7), 1101-1120.

Robinson, W. (2007). *Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clases y estado en un mundo transnacional*. Ediciones desde abajo.

Rozo, C. y Barkin, D. (1983). La producción de alimentos en el proceso de internacionalización del capital. *El Trimestre Económico*, 50(199), 1603-1626.

Santeramo, F. G., Carlucci, D., De Devitiis, B., Seccia, A., Stasi, A., Viscecchia, R. y Nardone, G. (2018). Emerging trends in European food, diets and food industry. *Food Research International*, 104, 39-47.
<https://doi.org/10.1016/j.foodres.2017.10.039>

Shajil, S., Mary, A. y Rani Juneius, C. E. (2018). Recent Food Preservation Techniques Employed in the Food Industry. En J. K. Patra, G. Das y H.-S. Shin (Eds.), *Microbial Biotechnology* (pp. 3-21). Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-10-7140-9_1

Singh, K. N. y Merchant, K. (2017). The Agrochemical Industry. En J. A. Kent, T. V. Bommaraju y S. D. Barnicki (Eds.), *Handbook of Industrial Chemistry and Biotechnology* (pp. 709-756). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-52287-6_11

Sum, N.-L. (2009). Struggles against Wal-Martisation and neoliberal competitiveness in (southern) China—Towards postneoliberalism as an alternative? *Development Dialogue*, 156-168.

Thorstensen, V., Weissinger, R. y Sun, X. (2015). *E15 initiative on regulatory systems coherence: Private standards. Implications for trade, development, and governance*. https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/15864/E15-Private%20standards%204_2015-06-19.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Wang, J. y Dai, C. (2021). Evolution of Global Food Trade Patterns and Its Implications for Food Security Based on Complex Network Analysis. *Foods*, 10(11), 2657. <https://doi.org/10.3390/foods10112657>

Wilkinson, J. (2004). The Food Processing Industry, Globalization and Developing Countries. *Journal of Development and Agricultural Economics*, 1(2) 184-201.